

스마트폰, 그대로 둘 것인가?

삼성전자의 갤럭시S는 국내 출고가격이 94만6000원으로 미국 판매가격 550달러(60만원)보다 35만원 가까이 비싸고, 애플의 아이폰4도 미국 출고가격 699달러(76만2000원)보다 18만원 정도 비싼 94만6000원에 판매되고 있다고 한다.

물론, 국내 판매가격은 월 4만5000원에 2년 약정하면 20만원 수준으로 크게 떨어진다.

출고가격이 95만원에 달하는 스마트폰을 20만원에 구입할 수 있는 것은 보조금이 75만원에 달하기 때문으로, 2년 약정을 맺으면 통신요금 할인 명목으로 총 36만원을 지원하고 구매보조금(할부지원금) 16만원에 리베이트(판매보조금)가 가세하면 출고가격의 20%가 조금 넘는 수준에서 스마트폰을 구입할 수 있는 것이다.

한국경제신문의 보도내용으로, 높은 출고가격과 다단계로 제공되는 보조금 및 할인 혜택에 불공정 거래의 소지가 많다고 지적하고 있다.

삼성전자와 애플, 이동통신 3사가 스마트폰 판매가격과 통신요금을 높이기 위해 째짜미를 자행하고 있기 때문에, 소비자들은 약정을 맺지 않고도 40만-50만원에 살 수 있는 스마트폰을 70만-80만원에 구입하는 어처구니없는 일이 벌어지고 있다.

그 뿐이 아니다. 스마트폰을 구입할 때 20만-30만원을 결제했어도 대리점이 결제대금을 가로채 기본 통신요금이 4만5000원이 아니라 6만5000-7만원을 부과하고, 소비자가 항의해도 할부기간이 어찌고저찌고 하면서 개선할 생각도 하지 않는 사례가 비일비재하고 있다.

더군다나 일반전화에 가입할 때 내는 20만원의 가입비도 해지할 때는 되돌려주지 않는 사례가 빈번히 발생하고 있다. 소비자가 항의하면 전화요금 체계를 변경했기 때문이라고 억지를 쓸 뿐 증거를 제시하라고 요구하면 이쪽저쪽으로 떠넘기면서 호지부지하기 일쑤이다. 사용하지도 않은 부가요금을 슬그머니 끼워 넣는 것은 기본이다.

만약, 톤당 1500-1600달러에 거래되는 PE나 PP를 생산기업이 2500달러 수준에 판매하고 유통상이나 대리점들의 판매실적에 따라 300-400달러씩 보조금을 지불하고 장기거래 약정을 맺으면 300-400달러를 추가로 깎아준다면 정상적으로 거래할 수 있겠는가?

일반 상거래에서 도저히 일어날 수 없는 일이 통신 거래에서 가능한 이유는 통신산업을 육성한답시고 소비자를 불모로 재벌들의 살을 찌우는 편향정책을 시행하고 있기 때문일 것이다.

휘발유를 불모로 정유기업만 압박할 것이 아니라 부당거래와 사기행각을 아무렇지도 않게 저지르고 있는 통신기업을 정상화시키기 위한 특단의 조치가 필요한 시점이다.

<화학저널 2011/4/11>